



doc. IGE+XAO

Depuis 1998, **Alain Di Crescenzo** est PDG du groupe IGE+XAO. Agé de 45 ans, il possède un diplôme d'ingénieur Arts et Métiers complété par un DEA en informatique et une formation en expertise comptable. Son parcours professionnel commence en 1988 chez XAO Industrie où il occupe successivement les fonctions de responsable marketing et grands comptes puis de directeur commercial. Suite au rachat de la société, il devient directeur général en 1991. En 1992, il devient directeur commercial du groupe formé par IGE+XAO puis directeur général en 1995.

IGE+XAO entend se développer sur le marché du bâtiment

Leader de la schématique électrique en France, le groupe souhaite toucher le marché des artisans électriciens avec des solutions logicielles dédiées, y compris pour des réalisations de maisons individuelles.



Le Groupe IGE+XAO conçoit, produit, commercialise et assure la maintenance d'une gamme de logiciels de conception assistée par ordinateur. Ces solutions de CAO électrique qui fonctionnent soit sur ordinateur individuel soit en réseau, incluent notamment « SEE Electrical », « SEE Electrical Expert », « SEE 2000 Pack Unifilaire », « SEE Calculation » et « SEE Building LT ».

Electro magazine - Pourquoi le secteur du bâtiment est-il un axe stratégique de développement pour le groupe ?

Alain Di Crescenzo - Lancée depuis près de trois ans, la conquête du marché du bâtiment est en effet un axe stratégique de développement pour le groupe IGE+XAO. Notre offre logicielle couvre l'ensemble des besoins des professionnels de l'électricité appliquée au bâtiment. Elle permet la réalisation des documents techniques normalisés pour la conception et la maintenance des installations

électriques avec une productivité optimale. Dans les années à venir, je pense que les solutions de DAO vont se développer y compris pour des réalisations de maisons individuelles où il faudra de plus en plus rationaliser le câblage. D'ailleurs, je remarque que les artisans sont pour la plupart dotés d'équipements informatiques et que la normalisation impose des plans structurés.

Ne pensez-vous pas que les fabricants d'appareillages électriques vont proposer leurs solutions logicielles afin de mettre en œuvre leurs propres produits ?

Alain Di Crescenzo - C'est le client qui décide. Or, il veut des produits qui viennent de tous les fabricants et de tous les pays c'est pourquoi on va aller de plus en plus vers des logiciels ouverts. C'est le cas de notre logiciel « SEE Building LT » dédié à la conception de plans électriques pour le bâtiment. Cela ne nous empêche pas de conclure des partenariats avec des acteurs significatifs du marché. En 2006, avec Schneider Electric, nous avons signé un partenariat portant sur la diffusion conjointe de nos offres logicielles, à savoir pour Schneider Electric « SISpro Building V2 » qui est un logiciel de configuration de tableaux électriques pour le secteur tertiaire et pour IGE+XAO « SEE Building LT ». Résultat : une offre simple et performante qui répond aux besoins d'amélioration de la productivité et de la qualité.

Quelle est la nature du partenariat engagé avec Moeller Electric ?

Alain Di Crescenzo - Plus récemment, le groupe IGE+XAO a adapté pour Moeller Electric, spécialiste de l'appareillage électrique basse tension, son nouveau logiciel de configuration de tableaux électriques dédié au secteur tertiaire. Ce logiciel appelé « M!x » permet d'obtenir en un temps minimum le chiffrage de l'installation électrique, le schéma de montage de l'armoire et la liste des produits correspondants pour toutes les installations jusqu'à 4 000 A. Bénéficiant d'une double expertise électrique et informatique, le logiciel « M!x » dispose d'un atout unique sur le marché : la mise à jour automatique des données produits.

Propos recueillis par François Sagot

LES CHIFFRES CLÉS

Les étapes d'un développement fulgurant

- 1982 : naissance de XAO Industrie
- 1986 : naissance d'IGE
- 1991 : XAO Industrie est racheté par Financelec qui détient déjà IGE ; le groupe IGE+XAO devient alors le N°1 de la schématique électrique en France
- 1997 : Première cotation en bourse et rachat de la société Handel au groupe Schneider Electric
- 2000 : Acquisition du logiciel de calcul « Vasco » à la société Socotec
- 2001 : Internationalisation du groupe avec le rachat de 3 sociétés à l'étranger
- 2004/2005 : Signature de contrats techniques et commerciaux notamment avec Weidmüller et Moeller Electric
- 2005/2006 : ouverture d'une filiale aux Etats-Unis et d'un bureau en Chine, signature avec Schneider Electric d'un partenariat portant sur la diffusion conjointe d'offres logicielles
- 2006/2007 : Rachat de l'éditeur de logiciels Compodata, « Joint venture » avec le groupe Sogéclair pour la création de la société SE2 Consulting, « Joint venture » avec le groupe Labinal pour la création de la société EHMS.